ASCEND GmbH
Wilhelm-Spaeth-Straße 2
90461 Nürnberg
www.ascend.de

ПРАВОВОЙ ДОКУМЕНТ

Условия партнерской программы для аффилиатов и торговых представителей

ВЕРСИЯ	РЕДАКЦИЯ ОТ	ПЕРЕВОД АКТУАЛЕН НА	ЯЗЫК
1.2.0	29 сентября 2026 г.	29 сентября 2026 г.	Русский

> ! Переведено с помощью ИИ с немецкого языка. Только **немецкая версия** является юридически действительной.

Содержание

Партнерская программа – Условия договора для аффилиатов и торговых представителей 2
§ 1 Сфера действия, заключение договора 2
§ 2 Предмет; продукты, подлежащие комиссионному вознаграждению 2
§ 3 Модель A – Партнёр-аффилиат 3
§ 4 Модель B – Торговый представитель на условиях дополнительной занятости 4
§ 5 Вознаграждение 5
§ 6 Модель поддержки (модель B) 6
§ 7 Доступы к порталам (модель B) 7
§ 8 Защита клиентов 7
§ 9 Запрет на предоставление недопустимых преимуществ 8
§ 10 Рекламные материалы, использование товарных знаков, указание цен 8
§ 11 Ответственность за содержание и соответствие законодательству 9
§ 12 Конфиденциальность 9
§ 13 Защита данных 10
§ 14 Срок действия, расторжение, прекращение договора 10
§ 15 Ответственность Ascend 11
§ 16 Освобождение от ответственности, уступка требований, зачёт 11
§ 17 Блокировка партнёрского аккаунта 12
§ 18 Изменения 12
§ 19 Заключительные положения 12
Приложение 1 – Обзор вознаграждений 13
Приложение 2 – Рекламные материалы и допустимые каналы 14

Партнерская программа – Условия договора для аффилиатов и торговых представителей

ASCEND GmbH, Wilhelm-Spaeth-Straße 2, 90461 Nürnberg (далее – «Ascend»)

Приложение 1: Обзор вознаграждений · Приложение 2: Рекламные материалы и допустимые каналы

§ 1 Сфера действия, заключение договора

(1) Настоящие условия регулируют сотрудничество между компанией Ascend и независимыми партнёрами по сбыту (далее — «Партнёр»), которые рекомендуют, рекламируют продукты и услуги Ascend или содействуют их заключению. Они распространяются на товары интернет-магазина shop.ascend.de, на оборудование в аренду, на услуги Ascend (в частности, услуги по обеспечению связности, бондингу, хостингу, веб-дизайну, а также услуги WLAN/VPN), на SIM-карты и тарифы передачи данных, а также на спутниковые тарифы передачи данных.

(2) Сотрудничество осуществляется в рамках одной из двух моделей: **модель A «Аффилиат»** (§ 3) — партнёр по рекомендациям и рекламе без полномочий на представительство — или **модель B «Торговый представитель на условиях совместительства»** (§ 4). Партнёр выбирает модель, а в модели B — модель поддержки (§ 6) в партнёрском договоре. Остальные положения действуют для обеих моделей, если они прямо не распространяются только на одну из них.

(3) Партнёром может быть только предприниматель в смысле § 14 ГГУ, который не интегрирован в компанию Ascend в рамках трудовых отношений. Партнёр свободен в организации своей деятельности и рабочего времени и самостоятельно несёт предпринимательский риск.

(4) Партнёр регистрируется в партнёрском портале my.ascend.de. Ascend активирует форму партнёра. Партнёр заполняет партнёрский договор своими данными и своим выбором, подписывает его и направляет в Ascend. Договор вступает в силу после встречного подписания со стороны Ascend. Ascend не обязан принимать заявку.

(5) Настоящие условия являются исключительными. Противоречащие или отклоняющиеся условия Партнёра не становятся частью договора, если только Ascend прямо не согласится на их действие в текстовой форме.

§ 2 Предмет; продукты, подлежащие комиссионному вознаграждению

(1) Подлежат комиссионному вознаграждению продуктовые группы, указанные в обзоре вознаграждений (Приложение 1) (далее совместно именуемые «Продукты»).

(2) Ascend вправе исключать отдельные Продукты, бренды или продуктовые группы из комиссионного вознаграждения или изменять ставки в соответствии с § 18, в частности, если этого требуют предписания производителей, ценовые привязки или маржинальные

показатели. Решающее значение имеет обзор вознаграждений, действующий на момент совершения сделки, подлежащей комиссионному вознаграждению.

(3) Все договоры с клиентами заключаются исключительно между **Ascend** и клиентом на условиях действующих Общих условий сделок и цен **Ascend**. Партнёр не вправе гарантировать цены, скидки, условия оплаты или поставки либо характеристики Продуктов, отличающиеся от опубликованных **Ascend** данных.

(4) Предложение **Ascend** адресовано предпринимателям, органам власти и прочим учреждениям (B2B). Партнёр не вправе целенаправленно обращаться к потребителям и использовать стимулы, адресованные потребителям (например, купоны, премии, кэшбэк).

§ 3 Модель A – Партнёр-аффилиат

(1) Деятельность. Аффилиат рекомендует продукты **Ascend** на собственных интернет-площадках, в собственных информационных рассылках, каналах социальных сетей или в личном общении (далее — «целевые площадки») и направляет заинтересованных лиц к **Ascend** с помощью предоставленных **Ascend** рекламных материалов (в частности, партнёрских ссылок, рекомендательных кодов, баннеров, графики, текстов, видеороликов). Аффилиат не выступает в качестве представителя; он не уполномочен давать или принимать заявления от имени **Ascend**.

(2) Привязка (атрибуция). Клиент привязывается к аффилиату, если он (a) в течение 30 дней после перехода по партнёрской ссылке аффилиата впервые создаёт учётную запись клиента или оформляет заказ либо (b) при регистрации или оформлении заказа указывает рекомендательный код аффилиата. Решающее значение имеют измерительные системы **Ascend**. При наличии нескольких аффилиатов действует последняя привязка перед заключением договора (Last Click); введённый рекомендательный код имеет приоритет. Постоянные клиенты — клиенты, которые в течение двенадцати месяцев до привязки уже имели учётную запись клиента или совершали покупки у **Ascend**, — не привязываются.

(3) Обязанности. Аффилиат размещает рекламные материалы в соответствии с Приложением 2 без изменений, в хорошо видимом и технически работоспособном виде, а также обеспечивает их доступность в течение срока действия договора. О сбоях на целевых площадках он незамедлительно информирует **Ascend**. Он соблюдает экономические интересы **Ascend** и оформляет свои целевые площадки таким образом, чтобы не наносить ущерб репутации **Ascend** и его продуктов.

(4) Запрещается, в частности:

- внесение визуальных, содержательных или технических изменений в рекламные материалы без предварительного согласия **Ascend**;
- заявления или обязательства в отношении продуктов или **Ascend**, которые отличаются от предоставленных рекламных материалов или иной информации, сообщаемой **Ascend**;
- использование ключевых слов, рекламы в поисковых системах или регистрация доменов, имён пользователей или товарных знаков с использованием обозначений **Ascend** или сходных до степени смешения понятий (Brand Bidding);

- установка трекинговых идентификаторов без действия пользователя (Cookie Dropping), принудительные клики, Pop-under, Adware, Toolbars или стимулированный трафик;
- публикация партнёрских ссылок или рекомендательных кодов на порталах купонов, кэшбэка или сделок без согласия **Ascend**;
- самостоятельные заказы и заказы аффилированных компаний через собственные партнёрские ссылки или рекомендательные коды;
- реклама посредством электронной почты, мессенджеров или телефона без необходимого согласия получателей;
- публичные заявления, в частности пресс-релизы, о **Ascend**, его бизнес-модели, корпоративной политике, рабочих процессах или иной внутренней информации.

(5) Указания. Ascend даёт указания в отдельных случаях только в той мере, в какой это необходимо для успеха или законности рекламного сотрудничества. В остальном аффилиат не обязан следовать указаниям.

(6) Отсутствие запрета на конкуренцию. Аффилиат вправе рекламировать также продукты других поставщиков. Недопустимы порочащие высказывания в адрес **Ascend** или его продуктов.

§ 4 Модель B – Торговый представитель на условиях дополнительной занятости

(1) Поручение. Ascend поручает Партнёру в качестве самостоятельного торгового представителя на условиях дополнительной занятости (§§ 84 абз. 1, 92b HGB) посредничество в сделках по продуктам, указанным в Приложении 1 (представитель по посредничеству). Партнёр подтверждает, что осуществляет посредническую деятельность наряду со своей основной деятельностью.

(2) Отсутствие полномочий на заключение сделок. Торговый представитель не уполномочен заключать договоры от имени Ascend, принимать платежи (§ 55 абз. 3 HGB) или давать обязательства, отклоняющиеся от условий Ascend. Посреднические сделки считаются заключёнными только после их акцепта со стороны Ascend; Ascend незамедлительно информирует торгового представителя о принятии или отклонении посреднической сделки (§ 86a абз. 2 HGB).

(3) Отсутствие территории и эксклюзивности. Торговому представителю не выделяется территория или круг клиентов; § 87 абз. 2 HGB не применяется. Ascend сохраняет за собой право осуществлять продажи самостоятельно, через интернет-магазин и через других партнёров по сбыту.

(4) Обязанности торгового представителя (§ 86 HGB). Торговый представитель прилагает усилия для посредничества в сделках и соблюдает при этом интересы Ascend. Он использует исключительно актуальные на данный момент прейскуранты, информацию о продуктах, рекламные материалы и условия договоров Ascend, незамедлительно информирует Ascend о каждом случае посредничества и об обстоятельствах, имеющих значение для деловых отношений с клиентом (в частности, о рисках неплатёжеспособности, жалобах, конкурентных

предложениях), а также соблюдает коммерческую и производственную тайну (§ 90 HGB). В период действия договора без согласия Ascend он не вправе представлять или распространять продукты, конкурирующие с продуктами, указанными в Приложении 1. Последоговорный запрет на конкуренцию не согласовывается.

(5) Обязанности Ascend (§ 86a HGB). Ascend предоставляет торговому представителю необходимые материалы (прейскуранты, информацию о продуктах, условия договоров, рекламные материалы), сообщает информацию, необходимую для осуществления деятельности, и производит расчёты в соответствии с § 5. Права торгового представителя согласно § 87c HGB (расчёт, выписка из бухгалтерских книг, предоставление информации) остаются в силе.

(6) Представительство. Торговый представитель выступает в деловом обороте в качестве независимого посредника и указывает на свой статус (например, «независимый партнёр по сбыту ASCEND GmbH»). Он самостоятельно оформляет необходимые для своей деятельности официальные регистрации, в частности регистрацию предпринимательской деятельности, и несёт единоличную ответственность за выполнение своих налоговых и социально-страховых обязательств.

§ 5 Вознаграждение

(1) Сделки, подлежащие комиссионному вознаграждению. Партнёр получает комиссионное вознаграждение за сделки, которые Ascend заключает с прикреплённым к нему клиентом (§ 3 абз. 2) или в результате посредничества торгового представителя (§ 87 абз. 1 HGB), если продукты указаны в Приложении 1 как подлежащие комиссионному вознаграждению. Последующие сделки с привлечённым клиентом подлежат комиссионному вознаграждению до тех пор, пока действует настоящий договор.

(2) База для расчёта — это фактически уплаченная клиентом Ascend чистая сумма счёта (без НДС) за вычетом расходов на доставку, платы за установку, комиссий за оплату и транзакции, залогов, кредитов, предоставленных впоследствии скидок и возвратов. В случае периодических услуг (аренда, тарифы на передачу данных, сервисы) и предоплаченных средств основой являются уплаченные чистые вознаграждения или чистые пополнения средств; при возврате средств комиссионное вознаграждение в соответствующей части не выплачивается.

(3) Размер и срок действия. Ставки указаны в Приложении 1. Вознаграждение выплачивается за каждое уплаченное вознаграждение, пока действует настоящий договор. За вознаграждения, которые становятся подлежащими оплате после окончания действия настоящего договора, право на комиссию не возникает; § 87 абз. 3 HGB в этой части отменяется.

(4) Возникновение, утрата. Право на вознаграждение возникает, как только и в той мере, в какой клиент полностью оплатил сумму счёта в адрес Ascend. Право на аванс согласно § 87a абз. 1 предложение 2 HGB исключается. Право на вознаграждение утрачивается, если установлено, что клиент не исполняет обязательства; уже выплаченное вознаграждение подлежит возврату (§ 87a абз. 2 HGB). Если Ascend не исполняет сделку по причинам, которые

не находятся в её ответственности, право на вознаграждение не возникает (§ 87a абз. 3 HGB). То же самое действует в случае отзыва, расторжения, оспаривания, обратного исполнения, аннулирования или возврата средств, если Ascend в результате не сохраняет встречное исполнение.

(5) Комиссионное вознаграждение не выплачивается за собственные заказы партнёра, заказы связанных с ним предприятий (§ 15 AktG) или его сотрудников; за сделки с существующими клиентами (§ 3 абз. 2), если только Ascend в отдельном случае не признаёт посредничество торгового представителя в текстовой форме; за сделки, которые Ascend инициировала независимо от партнёра (например, текущие предложения, тендеры); а также за продукты, которые исключены в Приложении 1 или согласно § 18.

(6) Расчёт. Ascend производит расчёт ежемесячно до конца следующего месяца. В расчёте указываются сделки, подлежащие вознаграждению, с датой, базой для расчёта и ставкой; данные клиентов сообщаются только в объёме, допустимом законом и необходимом для проверки, в модели A — в псевдонимизированном виде. Торговый представитель может потребовать выписку из бухгалтерских книг и информацию согласно § 87c абз. 2 и 3 HGB. Возражения против расчёта должны быть заявлены в текстовой форме в течение восьми недель после его получения; законные права согласно § 87c HGB остаются в силе.

(7) Выплата. Вознаграждение рассчитывается по методу кредитования (§ 14 абз. 2 UStG) и перечисляется на указанный партнёром счёт в течение 30 дней после расчёта. В модели A суммы менее 50 € нетто переносятся на следующий расчётный период и выплачиваются не позднее окончания действия договора.

(8) Налог на добавленную стоимость. Вознаграждение понимается как включающее установленный законом налог на добавленную стоимость, если таковой подлежит уплате. Партнёр сообщает Ascend свой налоговый статус в отношении НДС (общий режим налогообложения, малый предприниматель согласно § 19 UStG, местонахождение в другом государстве-члене или третьей стране с идентификационным номером по НДС) и незамедлительно информирует об изменениях. Если место оказания услуги находится за границей, расчёт производится без НДС (переход обязанности по уплате налога). За налогообложение своих доходов партнёр несёт ответственность самостоятельно.

(9) Аналитика. Ascend предоставляет партнёру аналитические данные о прикреплениях и сделках, подлежащих вознаграждению, в личном кабинете партнёра или в виде ежемесячного отчёта.

§ 6 Модель поддержки (модель B)

(1) В модели B партнёр в партнёрском договоре выбирает «Поддержку через Ascend» или «Поддержку первого уровня силами партнёра». Выбранная модель поддержки действует единообразно для всех клиентов, привлечённых партнёром.

(2) Поддержка первого уровня силами партнёра. Партнёр принимает сообщения о неисправностях от своих клиентов, осуществляет диагностику и устранение, а также может в любое время передавать случаи в Ascend. Ascend предоставляет поддержку второго и третьего уровней, а также все услуги, связанные с SIM-картами, тарифами мобильной и

спутниковой передачи данных, хабом и запасными устройствами. За это партнёр получает вознаграждение за поддержку согласно Приложению 1. Оно является оплатой за услугу и не является комиссией.

(3) Поддержка через Ascend. Ascend предоставляет полную поддержку на условиях, действующих для клиента.

(4) По отношению к клиенту Ascend остаётся контрагентом. При поддержке первого уровня партнёр действует в качестве субподрядчика Ascend. Он привлекает обученных собственных сотрудников и обязывает их соблюдать конфиденциальность, в том числе в отношении фактов, составляющих профессиональную тайну клиентов (§ 203 StGB).

(5) Изменение модели поддержки возможно по окончании календарного года при условии, что оно будет объявлено в текстовой форме за три месяца. При переходе на «Поддержку через Ascend» выплата вознаграждения за поддержку прекращается.

§ 7 Доступы к порталам (модель B)

(1) InControl. Партнёр получает собственную организацию с устройствами своих привлечённых клиентов. При оказании поддержки первого уровня (1st-Level-Support) Партнёр вправе просматривать и настраивать эти устройства, в остальных случаях — только просматривать.

(2) Ascend Connect. Доступ к управлению SIM-картами в настоящее время отсутствует; данные об использовании трафика Партнёр видит в InControl. В случае предоставления Ascend доступа Партнёр получает исключительно право на чтение статуса SIM-карт своих клиентов; об этом Ascend уведомляет в текстовой форме. Активация, блокировка, смена тарифа и замена осуществляются исключительно Ascend.

(3) Партнёр несёт ответственность за ущерб, возникший в результате изменений конфигурации, которые он или его сотрудники вносят. Данные для доступа являются персональными и не подлежат передаче. Ascend вправе незамедлительно заблокировать доступы в случае злоупотребления или угрозы безопасности.

§ 8 Защита клиентов

(1) Клиенты, которых привёл Партнёр или которые закреплены за ним и которых приняла Ascend, находятся под защитой в течение срока действия настоящего Договора. Ascend не переманивает их с целью поставки без участия Партнёра. Если защищённый клиент обращается напрямую в Ascend, он остаётся закреплённым за Партнёром.

(2) Партнёр не переманивает защищённых клиентов в течение срока действия Договора для аналогичных услуг других поставщиков.

(3) Защита клиентов прекращается с окончанием действия настоящего Договора. Последоговорный запрет на конкуренцию не согласовывается.

§ 9 Запрет на предоставление недопустимых преимуществ

(1) Вознаграждения и выплаты осуществляются исключительно между компанией Ascend и Партнёром как юридическими лицами.

(2) Ни Ascend, ни Партнёр не предоставляют клиентам, их владельцам или сотрудникам преимуществ в связи с посреднической деятельностью. Это касается, в частности, представителей медицинских профессий (§§ 299a, 299b StGB). Партнёр не перечисляет вознаграждение клиентам и не обусловливает заключение сделки условиями собственных продуктов.

§ 10 Рекламные материалы, использование товарных знаков, указание цен

(1) Ascend бесплатно предоставляет рекламные материалы в соответствии с Приложением 2 и на срок действия договора предоставляет партнёру простое, непередаваемое, не подлежащее сублицензированию и в любое время отзываемое право использовать их для продвижения продуктов Ascend. Допускается использование совместных материалов с товарным знаком партнёра (ко-брендинг), если Ascend их одобрил. Ascend поддерживает целевые страницы партнёрских ссылок в актуальном и доступном состоянии и информирует партнёра о сбоях, продолжающихся более одного рабочего дня.

(2) Фирменные обозначения, товарные знаки и логотипы Ascend могут использоваться исключительно в предоставленной форме и в рамках настоящего договора. Регистрация доменов, имён пользователей, товарных знаков или ключевых слов для поисковых систем, содержащих обозначения Ascend или сходные до степени смешения термины, запрещена. Товарные знаки третьих лиц, в частности производителей, могут использоваться только в рамках рекламных материалов, предоставленных Ascend.

(3) Указание цен допускается только в том случае, если они соответствуют актуальным данным Ascend и обозначены как нетто-цены «плюс НДС».

(4) Ascend гарантирует, что предоставленные рекламные материалы не нарушают прав третьих лиц, и освобождает партнёра от претензий третьих лиц, основанных на договорном использовании неизменённых рекламных материалов, включая необходимые расходы на юридическую защиту в установленном законом размере.

(5) Ascend осуществляет измерение кликов, атрибуций и сделок с помощью соответствующих технических средств, соблюдая при этом требования законодательства о защите данных, в частности § 25 TDDDG и DSGVO, в рамках своей ответственности.

§ 11 Ответственность за содержание и соответствие законодательству

(1) Партнёр несёт исключительную ответственность за то, чтобы его целевые площадки и деятельность по сбыту соответствовали действующему законодательству, в частности законодательству о конкуренции, медиа, цифровых услугах, защите данных, защите несовершеннолетних и праву на обозначения. Он обеспечивает наличие информации о поставщике услуг (§ 5 DDG, § 18 MStV) в легко распознаваемой, непосредственно доступной и постоянно доступной форме.

(2) Рекламные материалы партнёр чётко обозначает как таковые (например, «Реклама» или «Объявление»; § 6 Abs. 1 Nr. 1 DDG, § 22 MStV, § 5a Abs. 4 UWG) и отделяет их от редакционных материалов с помощью оптических или акустических средств. Партнёрские ссылки и рекомендательные коды обозначаются таким образом, чтобы пользователи могли распознать участие в системе вознаграждения.

(3) Запрещаются: нежелательная реклама (спам), недостоверные предупреждения о вирусах или неисправностях, призывы к участию в финансовых пирамидах, цепных письмах, играх по принципу пирамиды или аналогичных действиях; материалы, нарушающие действующее законодательство, нормы морали или права третьих лиц, в частности уголовно наказуемые, пропагандирующие насилие, разжигающие ненависть или порнографические материалы; а также методы скрытого или подсознательного воздействия на пользователей.

(4) Партнёр использует только те фотографии, графику, видеоматериалы и тексты, на использование которых у него имеются права. В отношении рекламных материалов, предоставленных Ascend, действует § 10 Abs. 4.

§ 12 Конфиденциальность

(1) Партнёр обязан соблюдать конфиденциальность в отношении всей непубличной информации, полученной им в рамках сотрудничества, — в частности, ставок вознаграждения, условий закупок и поставок производителя, данных клиентов, планов развития продуктов и бизнеса, а также учётных данных, — использовать её исключительно для целей настоящего договора и не передавать третьим лицам или не раскрывать через Интернет или социальные сети. Данная обязанность сохраняет силу и после прекращения договора. § 90 HGB остаётся в силе.

(2) Исключение составляют сведения, которые являются общеизвестными или стали известны Партнёру без нарушения обязанности по соблюдению конфиденциальности от третьих лиц, а также раскрытия информации, к которым Партнёр обязан в силу закона или предписания государственного органа.

§ 13 Защита данных

(1) Компания Ascend обрабатывает персональные данные партнёра (имя, адрес, контактные данные, банковские реквизиты, налоговые данные, данные об использовании партнёрского аккаунта) для исполнения настоящего договора (Art. 6 Abs. 1 lit. b DSGVO) и для выполнения юридических обязательств (Art. 6 Abs. 1 lit. c DSGVO). Дополнительная информация, в том числе о правах субъектов данных, содержится в политике конфиденциальности Ascend по адресу https://www.ascend.de/legal/datenschutz/.

(2) Партнёр получает персональные данные клиентов только в той мере, в какой они необходимы для проверки расчётов, посредничества или поддержки, и использует их исключительно в рамках настоящего договора. Данные заинтересованных лиц, которые торговый представитель собирает самостоятельно, он обрабатывает как самостоятельный ответственный в соответствии с DSGVO и передаёт их Ascend только при наличии правового основания. Партнёру запрещается связывать рекомендационные коды и партнёрские ссылки с контактными данными третьих лиц без их согласия или рассылать их третьим лицам.

(3) Если партнёр берёт на себя поддержку первого уровня (1st-Level-Support), стороны заключают до первого доступа соглашение об обработке данных по поручению в соответствии с Art. 28 DSGVO; партнёр становится субподрядным обработчиком данных Ascend. Поддержка касается маршрутизаторов, соединений и туннелей, но не практикующих или специализированных систем клиентов.

§ 14 Срок действия, расторжение, прекращение договора

(1) Договор вступает в силу с момента его подписания компанией Ascend и заключается на неопределённый срок. Каждая из сторон вправе расторгнуть его с соблюдением месячного срока на конец календарного месяца.

(2) Право на внеочередное расторжение договора по уважительной причине (§ 89a HGB, § 314 BGB) остаётся в силе. Для компании Ascend уважительной причиной, в частности, является случай, если партнёр нарушает § 2 абз. 3 или 4, § 3 абз. 4, § 4 абз. 4, § 7, § 9, § 10 абз. 2, § 11 или § 12, предоставляет недостоверные сведения о своём статусе предпринимателя или налоговом статусе в части НДС, пытается получить вознаграждение путём манипуляции с распределением, либо в отношении его имущества открыто производство по делу о несостоятельности (банкротстве) или в его открытии отказано ввиду недостаточности имущества.

(3) Партнёр незамедлительно уведомляет компанию Ascend в текстовой форме, если он полностью или в соответствующей сфере прекращает свою деятельность, переходит в стадию ликвидации, подаёт заявление о возбуждении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) или меняется большинство в его уставном капитале. В этом случае Ascend вправе расторгнуть договор с соблюдением месячного срока.

(4) С момента прекращения договора прекращаются все выплаты вознаграждений согласно § 5 абз. 3 и вознаграждение за поддержку. Компания Ascend принимает на себя поддержку всех клиентов. Партнёр передаёт неурегулированные дела и документы, удаляет все рекламные

материалы, партнёрские ссылки и упоминания о партнёрстве, возвращает доступы и уничтожает предоставленные материалы и конфиденциальную информацию. Договоры клиентов с компанией Ascend остаются в силе.

(5) Расторжение договора требует текстовой формы (§ 126b BGB).

§ 15 Ответственность Ascend

(1) Ascend несет неограниченную ответственность за ущерб, причиненный в результате нарушения жизни, телесной неприкосновенности или здоровья, за ущерб, возникший вследствие умысла или грубой неосторожности со стороны Ascend, её законных представителей или исполнителей, а также в соответствии с Законом о ответственности за качество продукции и в объёме предоставленной гарантии.

(2) В случае незначительной неосторожности при нарушении существенных договорных обязанностей (обязанностей, исполнение которых делает возможным надлежащее исполнение договора в принципе и на соблюдение которых партнёр вправе рассчитывать) ответственность ограничивается типичным для данного договора и предвидимым на момент его заключения ущербом. В остальных случаях ответственность за незначительную неосторожность исключается.

(3) Ascend не несет ответственности за контент, опубликованный партнёром, а также за сбои или ошибки в измерениях систем трекинга, вызванные настройками или устройствами пользователей (например, отказ от cookies, блокировщики рекламы).

(4) Вышеуказанные ограничения распространяются также на личную ответственность законных представителей, сотрудников и исполнителей Ascend.

§ 16 Освобождение от ответственности, уступка требований, зачёт

(1) Партнёр освобождает Ascend от всех претензий третьих лиц, предъявляемых к Ascend в связи с контентом, за который отвечает Партнёр, его деятельностью по сбыту или поддержке либо нарушением §§ 2, 3, 4, 6, 7, 10 абз. 2 или 11, включая разумные расходы на юридическую защиту. § 10 абз. 4 остаётся в силе. Партнёр оказывает Ascend содействие в отражении таких претензий.

(2) Партнёр не вправе без письменного согласия Ascend уступать третьим лицам требования к Ascend. § 354a HGB остаётся в силе.

(3) Зачёт встречных требований Партнёра или удержание исполнения по таким требованиям допускается только в случае, если встречные требования являются бесспорными или установлены вступившим в законную силу судебным решением.

§ 17 Блокировка партнёрского аккаунта

При наличии конкретных оснований подозревать нарушение настоящих Условий или действующего законодательства Ascend вправе временно заблокировать партнёрские ссылки, рекомендательные коды, доступы и партнёрский аккаунт, а также задержать выплату вознаграждений до выяснения обстоятельств. Ascend незамедлительно информирует Партнёра с указанием причин и предоставляет ему возможность дать объяснения. Если подозрения окажутся необоснованными, блокировка снимается, а задержанное вознаграждение выплачивается.

§ 18 Изменения

(1) Компания Ascend вправе изменять обзор вознаграждений (Приложение 1) и спецификацию рекламных материалов (Приложение 2) с уведомлением за четыре недели в текстовой форме с действием на будущее. Уже возникшие права требования остаются в силе. В случае ухудшения условий вознаграждения партнёр вправе расторгнуть договор на момент вступления изменений в силу; компания Ascend указывает на это право в уведомлении.

(2) Прочие изменения настоящих условий компания Ascend предлагает партнёру с уведомлением за шесть недель в текстовой форме. Если партнёр не возражает до момента вступления изменений в силу, изменения считаются принятыми, при условии что компания Ascend указала на данное последствие в уведомлении. В случае возражения партнёра любая из сторон вправе расторгнуть договор на момент вступления изменений в силу.

§ 19 Заключительные положения

(1) Местом исполнения обязательств, платежей и выполнения договорных условий является местонахождение компании Ascend в Нюрнберге.

(2) К настоящему договору применяется право Федеративной Республики Германия с исключением норм международного частного права и Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (CISG), даже если партнёр имеет своё местонахождение за рубежом.

(3) Если партнёр является коммерсантом, юридическим лицом публичного права или публично-правовым особым имуществом либо не имеет общего суда в Германии, исключительной подсудностью для всех споров, вытекающих из настоящего договора, является Нюрнберг. Компания Ascend сохраняет за собой право предъявить иск к партнёру по месту его общего суда.

(4) Изменения и дополнения настоящего договора, а также дополнительные соглашения требуют письменной формы. Это положение распространяется и на отмену данного требования о письменной форме.

(5) В случае недействительности отдельных положений договора полностью или частично либо их последующей утраты силы, действительность остальных положений не затрагивается. Вместо недействительного положения применяются соответствующие нормы законодательства.

(6) Оригинальной и обязательной является немецкая версия настоящих условий. Переводы предоставляются исключительно в информационных целях.

Приложение 1 – Обзор вознаграждений

Данные ставки применяются ко всем партнёрам, в моделях A и B в равной степени, на протяжении действия договора. Вознаграждение за поддержку выплачивается только партнёрам в модели B с поддержкой первого уровня, осуществляемой партнёром (§ 6).

Группа продуктов

База для расчёта

Комиссия

Вознаграждение за поддержку

Арендуемое оборудование, включая опции и принадлежности в аренде

оплаченные чистые ежемесячные платежи

5 %

5 %

Услуги подключения и объединения с периодическим вознаграждением (напр., Bonding-Hub, услуги SpeedFusion/VPN)

оплаченные чистые ежемесячные платежи без платы за подключение и оборудования

5 %

5 %

SIM-карты и тарифы передачи данных (предоплаченные средства, пакеты данных, Pay-as-you-go)

оплаченные чистые тарифные платежи или чистые пополнения счёта, включая перерасход

10 %

–

Спутниковые тарифы передачи данных (напр., Starlink)

оплаченные чистые тарифные платежи без оборудования

10 %

–

Товары интернет-магазина (оборудование, лицензии на программное обеспечение)

чистая стоимость товара в каждом заказе без учёта доставки

5 %

–

Услуги (хостинг, веб-дизайн, проекты WLAN/VPN, консультации)

чистая стоимость заказа или оплаченные чистые ежемесячные платежи

10 %

–

Не подлежат вознаграждению расходы на доставку, плата за подключение, налог на добавленную стоимость, комиссии за оплату и транзакции, залог, кредиты и возмещения, собственные заказы партнёра и заказы аффилированных компаний, сделки с существующими клиентами (§ 3 абз. 2), а также продукты, которые Ascend исключил в соответствии с § 18.

Приложение 2 – Рекламные материалы и допустимые каналы

Рекламные материалы. Ascend предоставляет в партнерском аккаунте или в текстовом формате: персонализированные партнерские ссылки на главную страницу, категории, страницы продуктов и предложений shop.ascend.de и www.ascend.de; рекомендационный код; баннеры и графику в предоставленных форматах; текстовые и видеоблоки; листы продуктов; логотип Ascend в предоставленной форме; утвержденные материалы для совместного брендинга. Указание цен в рекламных материалах партнера допускается только в том случае, если они соответствуют актуальным данным Ascend и обозначены как нетто-цены «плюс НДС».

Допустимые каналы: собственные веб-сайты, блоги и тематические порталы партнера; собственные информационные рассылки получателям, давшим согласие на их получение; собственные профили и публикации в социальных сетях; презентации, выставки и личные рекомендации; для торговых представителей дополнительно — прямое обращение к клиентам в рамках § 4.

Недопустимые каналы и методы: реклама в поисковых системах с использованием товарных знаков или обозначений Ascend либо сходных до степени смешения понятий; порталы купонов, кэшбэка и сделок без согласия; стимулированный трафик, сети кликов, всплывающие окна под активным окном, рекламное ПО, панели инструментов, расширения браузеров; нежелательные электронные письма, реклама в мессенджерах или по телефону; размещение рядом с противоправным, опасным для несовершеннолетних или уничижительным контентом; изменение или сокращение партнерских ссылок, нарушающее трекинг.